

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA PT BEST PROFIT FUTURES

NADIA KOMARIAH

8223136608



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya/Sarjana Pendidikan/Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

PROGRAM STUDI D III MANAJEMEN PEMASARAN

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2016

LEMBAR EKSEKUTIF

NADIA KOMARIAH. 2013. 8223136608. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Marketing di PT Best Profit Futures.Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun sesuai dengan pengalaman yang telah praktikan dapatkan selama mengikuti kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Best Profit Futures yang beralamatkan di Jalan Jendral Sudirman Kav 52 - 53 No, Jakarta, selama 2 (dua) bulan terhitung sejak tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015. Laporan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun untuk memenuhi tugas yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (Amd).

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai dunia kerja yang sebenarnya serta membiasakan praktikan dalam mengerjakan tugas di PT Best Profit Futures. Praktikan bekerja di Divisi Marketing yang berhubungan dengan jual beli mata uang EURO (Prancis), GBP (Great Britanian Pond), CHF (Confederatio Helvetica Franc/Swiss Franc), AUD (Australia Dollar), dan JPY (Japaness Yen) berupa pengecekan data yang akan dihubungi untuk menawarkan produk investasi dan melakukan kunjungan apabila calon customer berminat untuk bergabung dengan PT. Best Profit Futures.

Kata kunci : penjualan

EXECUTIVE SUMMARY

Nadia Komariah. 2013. 8223136643. Reports of internship at PT Best Profit Futures. *DIII Study program in Marketing Management. Departement of management Faculty of Economics State University of Jakarta.*

This Internship Report arranged based on practitioner's experience during implement the internship at PT Best Profit Future which address on Jalan Jenderal Sudirman Kav 52-53, Jakarta was held for two months, started from June, 22 – August, 21 2015. This internship report is arranged for completed task which given by Program Study DIII Marketing Managment, Faculty of Economy, Jakarta State University to Achieve the degree of Ahli Madya.

This Internship Report (PKL) is intended to provide an overview of the real world of work as well as familiarize practicum in doing the task at PT Best Profit Futures . Practicum worked in the Marketing Division associated with buying and sellinh Currencies EURO (French), GPB (Great Britanian Pond), CHF (Confederatio Helvetica Franc/Swiss Francs), AUD (Australian Dollar), and JPY (Japaness Yen) in the form of checking data to be contacted offer investment products and make a visit interested in joining PT Best Profit Futures.

Keywords : Sales

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan
Pada PT Best Profit Futures

Nama Praktikan : Nadia Komariah

Nomor Registrasi : 8223136608

Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Setuju Untuk Ujian :

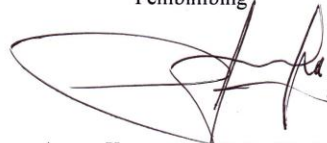
Menyetujui,

Ketua Program Studi,



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

Pembimbing



Agung Kresnamurti R.P. ST., MM.
NIP. 197404162006041001

Seminar Pada Tanggal

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta



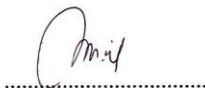
Dr. Dedi Purwana E. S., M. Bus
NIP. 19671207 199203 1 001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Dra. Umi Mardiyati, M. Si
NIP 195702211985032002



26 Juli 2016

Penguji Ahli

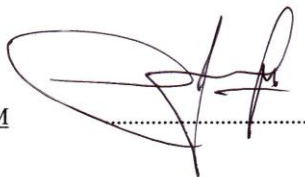
M. Edo S. Siregar SE, M.BA
NIP 197201252002121002



26 Juli 2016

Dosen Pembimbing

Agung Kresnamurti R. P, ST, MM
NIP 197404162006041001



26 Juli 2016

KATA PENGHANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini sesuai dengan target waktu yang telah diberikan oleh pihak Universitas. Dalam laporan ini penulis membahas tentang “PT BEST PROFIT FUTURES DALAM DIVISI MARKETING”, yang telah dilaksanakan selama dua bulan di PT Best Profit Futures.

Dalam pembuatan laporan praktik kerja ini, penulis banyak mendapatkan bimbingan , arahan , dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi – tingginya kepada :

1. Agung Kresnamurti R.P . ST , MM. selaku Pembimbing PKL
2. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran
4. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ
5. Bapak Ubay, ibu Lenny, ibu Sutriani serta para staf lainnya yang telah memberikan informasi data yang penulis butuhkan selama penelitian.
6. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan laporan PKL

7. Kepada teman-teman DIII Manajemen Pemasaran yang telah memberikan semangat kepada praktikan dalam pengerjaan laporan ini.

Semoga Allah SWT melipat gandakan pahala kepada mereka semua atas bantuan dan dorongannya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan praktik kerja lapangan ini. Praktikan menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan, tidak luput dari kesalahan dan kekurangan. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat berguna untuk praktikan dan banyak orang.

Jakarta, 20 April 2016

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMERY	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Manfaat PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	5
E. Waktu Pelaksanaan PKL.....	6
BAB II. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Perusahaan.....	8
B. Struktur Organisasi.....	16
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	19
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja.....	26
B. Pelaksanaan Kerja.....	26
C. Kendala Yang Dihadapi.....	28
D. Cara Mengatasi Kendala.....	30
BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	31
B. Saran-saran.....	32
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Logo PT Best Profit Futures.....	10
Gambar II.2 : Struktur Organisasi PT Best Profit Futures.....	16
Gambar II.3 : Logo BAPPEBTI.....	24
Gambar II.4 : Logo PT Bursa Berjangka Jakarta.....	25
Gambar II.5 : Logo Kliring Berjangka Indonesia.....	25
Gambar III.1 : Flowchart Prospek.....	27

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	Surat Permohonan PKL
LAMPIRAN 2	Surat Balasan dari PT Best Profit Futures
LAMPIRAN 3	Daftar Hadir PKL PT Best Profit Futures
LAMPIRAN 4	Nilai Praktek Kerja Lapangan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Praktik Kerja Lapangan

Di tengah pelemahan ekonomi global seperti saat ini, para pelaku bisnis mata uang harus berhati – hati memilih investasi. Kerugian bisa kapan saja dialami di tengah kondisi pasar yang serba tak pasti seperti sekarang ini. Perusahaan PT Best Profit memiliki sejumlah layanan investasi yang cenderung aman untuk masyarakat yang baru ingin memulai investasi. Di antaranya tabungan mata uang asing dan Emas. Mata uang asing dalam hal ini biasanya mata uang EURO (Prancis).

PT Best Profit memberikan fleksibel terhadap investornya yaitu, kemudahan bertransaksi di Bank BCA, CIMB NIAGA, BNI, WINDU MANDIRI, yang tersebar di berbagai lokasi di seluruh Indonesia. Dapat melakukan transaksi penarikan tunai di 5 bank tersebut. Dan dapat melakukan transaksi transfer antar rekening.¹

Manfaat dari bisnis investasi adalah mempertahankan daya beli saat rupiah jatuh, Sebagai dana untuk perjalanan ke luar negeri, baik/wisata maupun ibadah haji, dan Sebagai dana untuk belajar ke luar negeri. Diantara ketiga manfaat tersebut yang paling bisa dirasakan adalah manfaat yang pertama. Contoh nyatanya adalah saat terjadi krisis moneter 1997 yang menyebabkan rupiah terjun bebas, mereka yang bekerja di luar

¹ <https://blog.duitpintar.com/investasi-tabungan-euro-apa-itu-dan-bagaimana-cara-bermainnya> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 14.30)

negeri mendapat keuntungan melimpah. Sebab gaji mereka yang euro itu jadi berlipat – lipat ketika ditukar dengan rupiah.

Di era yang serba modern dan canggih seperti jaman sekarang ini masyarakat selalu dituntut untuk menguasai ilmu pengetahuan dan ilmu teknologi agar mampu mengikuti perkembangan jaman serta menerapkannya dalam dunia kerja. Apabila manusia tidak mampu menguasai ilmu tersebut dapat dikatakan bahwa mereka akan tersesih dalam dunia kerja.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini merupakan salah satu tugas struktur yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta sebagai salah satu syarat dalam menempuh kelulusan dengan gelar Ahli Madya (Amd). Dengan praktik kerja lapangan ini praktikan dapat membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan pelaksanaan atau kenyataan yang ada di lapangan (dunia kerja), serta menambah wawasan dan pengalaman kerja yang bergerak dibidang perusahaan jasa maupun perusahaan barang.

Praktik Kerja Lapangan juga merupakan bentuk aplikasi yang memadukan secara sistematis antara program pendidikan dengan program keahlian yang diperoleh langsung melalui dunia kerja sehingga terarah dan dapat mencapai tingkat professional, meningkatkan keterampilan praktikan dalam menguasai cara kerja, menguasai cara penggunaan perlengkapan

kerja dan cara melakukan hubungan yang baik dan nyaman antar atasan dan pegawai.

Setelah melakukan Praktik Kerja Lapangan, diharapkan agar mahasiswa dapat memperoleh pengalaman kerja dan ilmu khususnya di Pemasaran. Pencapaian Praktik Kerja Lapangan ini mengacu pada pembentukan *professionalisme* untuk mahasiswa lulusan DIII Universitas Negeri Jakarta.

Untuk dapat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) mahasiswa harus memenuhi 4 (empat) semester dan telah lulus kurang lebih 60 (enam puluh) sks. Selanjutnya sebagai konsekuensi dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan mahasiswa wajib memuat sebuah karya ilmiah dalam bentuk laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

B. Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL)

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan ini terdapat tujuan dalam pelaksanaannya. Adapun maksud diadakannya praktik kerja lapangan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan gambaran tentang marketing di PT Best Profit Futures.
2. Menjelaskan tentang srategi merketing di divisi PT Best Profit Futures.

C. Manfaat Praktik Kerja Lapangan

Selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan diharapkan praktikan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

1. Bagi Perusahaan

- a. Dapat menjalankan pekerjaan selama praktik kerja lapangan sesuai dengan aturan yang diterapkan oleh perusahaan, serta menjalankan segala tugas dengan cepat dan tepat.
- b. Terjalinnya hubungan yang baik antara Universitas Negeri Jakarta dengan PT Best Profit Futures agar tercipta hubungan kerjasama yang menguntungkan antara pihak yang terlibat.
- c. Membantu kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat mempercepat tugas-tugas perusahaan.
- d. Memungkinkan perusahaan memperoleh kesempatan untuk merekrut praktikan sebagai karyawan, bila kualifikasinya memenuhi standar yang telah ditetapkan.

2. Bagi Mahasiswa

- a. Melatih keterampilan mahasiswa khususnya program studi DIII Manajemen Pemasaran sesuai dengan pengetahuan yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- b. Mengetahui dunia kerja yang sebenarnya.

- c. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja dalam ruang lingkup perusahaan.

1. **Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

- a. Menjalani kerja sama antara perusahaan dan pihak fakultas yang bersifat mutualisme.
- b. Sebagai bahan evaluasi untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan instansi/perusahaan dan tuntutan-tuntutan dalam dunia kerja.

D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Nama : PT Best Profit Futures

Alamat kantor : Gedung Equity Tower Level 23
Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD)
Jalan Jendral Sudirman Kav. 52 – 53
Jakarta Utara 14140 – Indonesia

Telepon : (021) 4483 3450 (hunting)

Fax : (021) 4483 3480 ²

Alasan memilih PT Best Profit Futures:

PT Best Profit Futures dipilih oleh praktikan sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dikarenakan praktikan

² <http://www.ptkbi.com/anggota-a-mitra-usaha/anggota-kliring/ak-pialang/584-pt-best-profit-futures.html> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 14.45)

ingin memberikan sedikit kontribusi kepada perusahaan tersebut dan ingin mengetahui strategi pemasaran yang ada di perusahaan tersebut.

E. Waktu Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung mulai tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015. Adapun waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di PT Best Profit Futures, yaitu:

Hari : Senin – Jum'at

Jam Kerja : 08.30 – 17.00 WIB

Jam Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

Jam kerja selama bulan ramadhan yaitu:

Hari : Senin – Jum'at

Jam Kerja : 08.00 – 16.30 WIB

Jam Istirahat : 12.00 – 13.00 WIB

Dalam prosesnya, pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan mempunyai berapa tahapan yang harus dilakukan terlebih dahulu, yaitu:

1. Tahap awal (persiapan)

Tahap pertama yang dilakukan dalam persiapan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan adalah praktikan meminta surat permohonan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan ke bagian akademik yang berada di Gedung R (Gedung Fakultas Ekonomi), kemudian surat permohonan tersebut diberikan kepada Ketua Jurusan

atau Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk disetujui dan ditandatangani. Setelah Ketua Program Studi menyetujuinya lalu surat tersebut diserahkan ke kantor Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK) yang nantinya akan diproses sesuai dengan permintaan yang tercantum dalam surat permohonan tersebut. Setelah kurang lebih 2 (dua) hari pemrosesan pembuatan surat permohonan melaksanakan PKL yang ditujukan kepada perusahaan yang telah praktikan pilih maka surat tersebut disampaikan kepada perusahaan tempat praktikan akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Lalu menunggu konfirmasi dari perusahaan kapan bisa memulai kegiatan Praktik Kerja Lapangan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan terhitung mulai tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015 dengan waktu pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja di PT Best Profit Futures.

3. Tahap Pelaporan

Setelah 2 (dua) bulan kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh praktikan, maka praktikan wajib membuat sebuah karya ilmiah berupa laporan kegiatan Praktek Kerja Lapangan yang nantinya laporan tersebut akan digunakan sebagai bahan sidang Praktik Kerja Lapangan.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Sejarah terbentuknya PT Best Profit Futures (BPF) bermula sejak masa Millenium yang baru, PT Best Profit Futures berkeyakinan bahwa perekonomian akan terus semakin membaik. Dengan berlandasan peraturan dan kebijakan yang telah ada di PT Best Profit Futures menetapkan bisnisnya dengan spesifikasi layanan transaksi Sistem Perdagangan Alternatif di Bursa Berjangka Jakarta. Dengan telah beroperasinya PT Bursa Berjangka Jakarta dan PT (Persero) Kliring Berjangka Indonesia, dimana PT Best Profit Futures merupakan salah satu pialang yang aktif terus bertransaksi di produk finansial, dan berdasarkan perkembangan industri berjangka di tanah air dan juga permintaan dari beberapa nasabah, maka manajemen mulai memikirkan untuk mulai ikut berpartisipasi dalam memasyarakatkan produk – produk komoditi primer melalui Bursa Berjangka Jakarta dengan tetap terus ikut serta dalam transaksi produk – produk finansial.¹

PT Best Profit Futures adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa investasi yang memiliki reputasi bisnis yang baik dan konsisten dalam misi pengembangan iklim investasi di Indonesia. Perusahaan juga berupaya memberikan pelayanan terbaik bagi setiap

¹ <http://www.ptkbi.com/anggota-a-mitra-usaha/anggota-kliring/ak-pialang/584-pt-best-profit-futures.html> (diakses tanggal 5 April 2016)

nasabah termasuk edukasi tentang perdagangan berjangka serta dalam bertransaksi secara online melalui jaringan internet.

a. Visi Dan Misi Perusahaan

Dalam setiap perusahaan tentunya memiliki visi dan misi yang dapat dijadikan pedoman dan motivasi untuk karyawannya dan tentunya perusahaan. PT Best Profit Futures telah merencanakan tujuan utama dalam manajemen yang telah diterapkan selama beberapa tahun ini yaitu :

1) Visi

2015 (Menjadi perusahaan 10 trilyun rupiah)

2020 (Menjadi perusahaan penyedia jasa keuangan 5 terbaik di Indonesia)

2030 (Menjadi perusahaan penyedia jasa keuangan 5 terbaik di Asia Tenggara)

2) Misi

a. Memberikan pelayanan terbaik dan terpercaya

b. *Fair* terhadap konsumen

c. Tumbuh dan berkembang secara kekeluargaan

d. Menciptakan lapangan kerja yang seluas-luasnya

e. Mensejahterahkan orang-orang yang ada dalam organisasi ²

² <http://bestpft.com/visi-dan-misi-perusahaan/> (diakses tanggal 1 Januari pukul 16.10)



Gambar II.I.

Logo Perusahaan PT Best Profit Futures

Sumber : <http://www.ptkbi.com/anggota-a-mitra-usaha/anggota-kliring/ak-pialang/584-pt-best-profit-futures.html> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 16.15)

1. Profil Perusahaan

Menurut UU No.32/1997, perdagangan berjangka adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan jual beli komoditi dengan penyerahan kemudian berdasarkan kontrak berjangka dan opsi atas kontrak berjangka. Sedangkan kontrak berjangka adalah suatu bentuk kontrak standar untuk membeli atau menjual Komoditi dalam jumlah, mutu, jenis, tempat, dan waktu penyerahan dikemudian hari yang telah ditetapkan, dan termasuk dalam pengertian Kontrak Berjangka ini adalah Opsi atas Kontrak Berjangka.³

Menurut UU No.32/1997, komoditi adalah barang dagangan yang menjadi subjek Kontrak Berjangka yang diperdagangkan di Bursa Berjangka. Jadi, produk-produk yang terdaftar di Bursa Berjangka di sebut dengan Komoditi. Bursa Berjangka adalah badan usaha yang menyelenggarakan dan menyediakan sistem dan/atau sarana

³ <http://www.bisnis-bestprofit.blogspot.co.id/2013/07/profil-perusahaan.html> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 16.20)

untuk kegiatan jual beli Komoditi berdasarkan Kontrak Berjangka dan Opsi atas Kontrak Berjangka.

2. Legalitas Perusahaan

Produk komoditi yang di tawarkan ialah Emas Derivatif , Emas Derivatif jika saya gambarkan merupakan harga/nilai kontrak yang diperjual-belikan di Pasar Global, Teknisnya hampir sama dengan bursa indeks saham atau transaksi Forex, Namun yang berbeda adalah produk komoditinya yakni Emas. Istilah yang digunakan untuk Emas derivatif ini Bernama LGD atau Loco Gold London. Keunggulan Produk serta karakteristik nya bisa di lihat disini. Jumlah penawaran Investasi yang di tawarkan sebesar \$20.000 atau setara dengan Rp.200.000.000. ⁴

Satuan transaksinya adalah Lot. Dana jaminan untuk 1 Lot = \$1000. Jadi dari dana sebesar \$20,000 seorang investor memiliki kapasitas 20 Lot untuk masuk market. Dana yang akan ditransaksikannya hanya 10% - 20% saja, yaitu antara 2-4 Lot, sisanya dipakai saat market turun dan investor dapat membeli di harga yang lebih murah. Selain itu perusahaan memiliki beberapa istilah:

Dana jaminan 1 Lot = \$1000

Contract size = 100 troyounce → dimana 1 troyounce = 31,1 gram

Fee = \$11/Lot

⁴ <http://bprofitfutures.com/legalitas-perusahaan/> (diakses tanggal 1 Januari pukul 17.00)

3. Ilustrasi transaksinya adalah sebagai berikut :

Misalkan Bapak/ibu beli diharga \$1710 dan masuk dengan 3 Lot, dengan selisih kenaikan \$10 saja yaitu menjadi \$1720, maka bapak/ibu mempunyai peluang profit sebagai berikut :

Profit / keuntungan = kenaikan berapa \$ × contract size × berapa lot masuk market =

$$\$10 \times 100 \text{ toz} \times 3 \text{ Lot} = \$3000$$

$$\text{Fee} = \$11 \times 3 \text{ Lot} = \underline{\underline{33 -}}$$

Keuntungan bersih = \$2967 atau setara dengan Rp.29.670.000

Ini adalah profit yang bisa bapak/ibu dapatkan dari satu kali transaksi saja, sedangkan dalam sehari transaksi bisa melakukan lebih dari satu kali, dan juga dalam satu hari saja waktu untuk transaksi cukup panjang. Untuk pembukaan market dimulai dari pukul 06.00 pagi, dan tutup kembali pada pukul 04.30 pagi lagi, jadi ± 23 jam waktu transaksi.

Untuk setiap profit yang bapak/ibu dapatkan akan langsung terakumulasi ke dana awal. Misalkan bapak/ibu hari ini profit Rp.29.690.000, maka dana investasi Bapak bertambah menjadi Rp.229.670.000. Sistem penarikan dana today + 1 atau cuma 1x24 jam. Tidak ada jangka waktu atau kontrak dalam berinvestasi serta tidak dikenai biaya penalti.

4. Planning

Jika Sehari kita targetkan kenaikan \$10 saja perhari maka keuntungannya sebesar \$3000 / Rp.30.000.000, dikurangi fee menjadi keuntungan bersihnya \$2967 atau Rp.29.670.000 , dikalikan jumlah hari kerja efektif kami dalam sebulan yakni 20 hari, maka dalam sebulan keuntungan nya minimal \$59340 atau setara \pm Rp.593.400.000. Presentase profit minimum 10%-20% / bulannya. Jika anda perharinya bertransaksi sebanyak 3 lot tinggal dikalikan 3. Range pergerakan Harga emas ini berkisar antara 10-30 Poin perharinya.⁵

Jadi jika pergerakan 10-30 *point*, sebenarnya dengan memanfaatkan 1 *point* saja bapak/ibu sudah untung, karena 1 *point* dikalikan 3 lot dikali \$100 profit bapak \$300 / Rp.3jt profit minimal yg akan bapak/ibu dapatkan. Dengan 1 *point* saja sangat mudah dan peluang profit nya jauh lebih besar untuk peinvestor.

5. Poin - Poin keunggulan investasi Emas Derivatif dengan jenis investasi lainnya

a. Deposito

Jika dibandingkan dengan deposito, Investasi Emas Derivatif ini menghasilkan profit yang jauh lebih besar dibandingkan deposito, dengan profit presentase minimum sebesar

⁵ <http://bestpft.com/tag/planning/> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 17.20)

10%-20% per bulannya. Juga tidak ada batasan waktu untuk Withdraw/Penarikan dana yang di investasikan, Proses penarikan terhitung cepat yakni Today +1 hari. Sementara deposito untuk deposito rata-rata maksimal cuma 6-7% , dan proses pencairannya harus sesuai kontrak dan kalau tidak ada biaya jatuh tempo .

b. Emas Fisik

Emas Fisik merupakan salah satu sarana investasi yang cukup menguntungkan, ini dikarenakan harga emas yang cenderung selalu naik dari tahun ke tahun nya, mas fisik digunakan untuk investasi jangka panjang, istilah yang digunakan biasanya teknik berkebun emas. Jika anda membeli pagi ini sebatang emas maka belum tentu anda bisa menjual nya dihari yang sama. Tetapi berbeda dengan emas derivatif, harga emas derivatif merupakan harga referensi yang digunakan emas fisik, karena emas derivatif mengacu pada harga emas global yang sedang berjalan saat itu serta memperjual-belikan nilai/harga kontrak dari emas yang sedang berjalan di dunia, sehingga harga emas derivatif setiap harinya sangat fluktuatif, yang membuka peluang mendapatkan keuntungan / profit harian.

c. Forex/BursaIndeksSaham

Secara teknis, transaksi yang di lakukan hampir sama dengan Forex dan sejenisnya, Namun komoditi yang di transaksikan berbeda, komoditi emas memiliki karakteristik yang

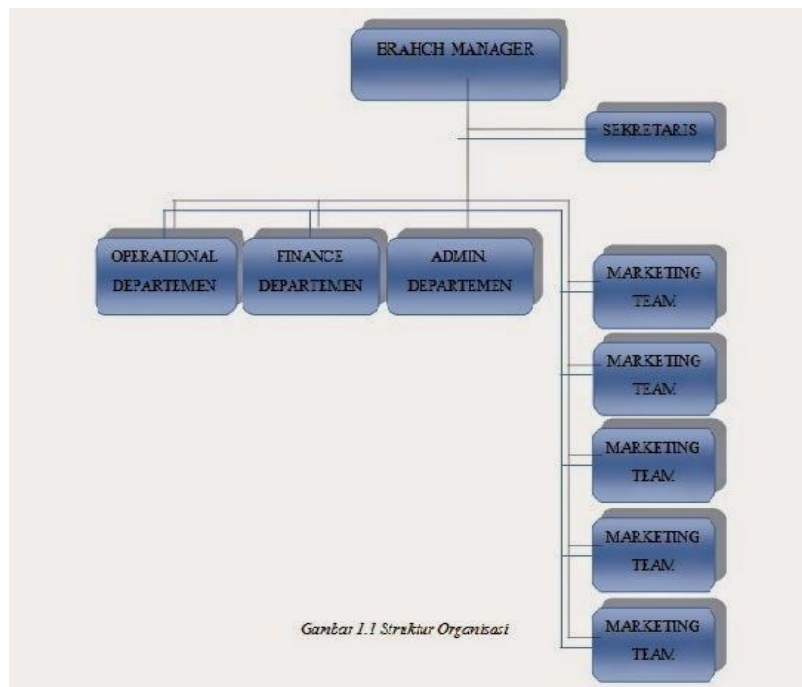
sederhana sehingga mudah memantaunya, harga emas yang cenderung naik serta sedikit istilah yang digunakan sehingga mudah dipelajari bagi para calon investor yang baru terjun di sektor trading, saat ini harga emas sebagian besar dipengaruhi oleh naik turunnya kurs dollar, dan juga harga Minyak dunia. Sedangkan komoditi yang lain banyak sekali yang mempengaruhi sehingga perlu *ekstra save* dalam mengambil keputusan. satu point lebih jika anda merupakan investor Forex, dengan pengalaman anda di Forex dan sejenisnya, dengan terjun ke sektor emas akan memudahkan anda berinvestasi di emas derivatif, karena emas yang *confirm* naik dan sedikit sekali yang mempengaruhi naik turunnya harga emas.

6. KEUNTUNGAN DAN FASILITAS YANG DITAWARKAN

1. Penarikan dana T + 1 (Today Plus one) Cuma membutuhkan 1 x 24jam kerja bank.
2. Penarikan dapat dilakukan kapanpun, berapapun tanpa ada biaya jatuh tempo dan biaya pinalti.
3. WPB(Wakil Pialang Berjangka) yang sudah terdaftar dan punya izin dari BAPPEBTI.
4. SPA (Sistem Perdagangan Alternatif / On Line Trading)
5. Transparansi Transaksi (SMS , Email , Telepon , FAX)

6. Sangat likuid (kapan saja bisa ditarik)

B. Struktur Organisasi perusahaan



Gambar II.2

Struktur Organisasi Perusahaan PT Best Profit Futures

Sumber : <http://best-profitfutures.com/managemen-informasi-perusahaan/>
(diakses tanggal 3 Januari pukul 08.00)

Adapun uraian tugas – tugas dari struktur organisasi PT. Best Profit Futures sebagai berikut :

a. *Branch Manager*, tugasnya :

- 1) Merencanakan langkah strategis cabang, mengatur penjadwalan kunjungan dan target sales untuk pencapaian target penjualan secara maksimal.
- 2) Memonitori dan mengevaluasi pencapaian target penjualan secara berkelanjutan.

- 3) Memonitor dan mengevaluasi pasar dan kompetitor untuk melihat kedudukan cabang dengan pasar sejenis di area yang sama, menganalisis kebutuhan pasar untuk menyusun dan mengusulkan strategi penjualan.
- 4) Menjalankan tugas – tugas terkait lainnya dalam upaya pencapaian target cabang.

b. *Secretary*, tugasnya :

1) Tugas –tugas Rutin

Tugas – tugas yang dikerjakan setiap hari tanpa perintah, meliputi : Membuka surat, Menerima dikte, Menerima tamu, Menerima arsip/surat dan Menyusun dan membuat jadwal kegiatan pimpinan.

2) Tugas –tugas Khusus

Tugas yang diperintahkan langsung oleh pimpinan kepada sekretaris dengan penyelesaiannya secara khusus.

c. *Operational Departemen*, tugasnya :

- 1) Mengkoordinasikan kegiatan persiapan penyusunan laporan operasi untuk diajukan dalam penyusunan Laporan Tahunan.
- 2) Melaksanakan pengelolaan yang sehat atas semua teknologi yang digunakan perusahaan.
- 3) Membantu *branch* manager untuk menghasilkan produk atau jasa melalui kegiatan real yang dilaksanakan dengan memperhatikan kerjasama dengan anggota lainnya.

d. *Finance Departemen*, tugasnya :

- 1) Mengalokasikan dana sedemikian agar dapat memperoleh tingkat efisiensi atau profitabilitas yang optimal.
- 2) Mengendalikan keuangan perusahaan dengan mengadakan sistem dan prosedur yang dapat mencegah penyimpangan dan mengambil langkah perbaikan jika terjadi penyimpangan di dalam pelaksanaan usaha dan mempengaruhi struktur keuangan dan alokasi dana.

e. *Administrasi Departemen*, tugasnya :

- 1) Mengendalikan dan menyelenggarakan kegiatan dibidang administrasi, kepegawaian, serta kesekretarian menyelenggarakan kegiatan dibidang peralatan kantor, dan perundang-undang mengurus pembekalan material & peralatan teknik mengadakan pembelian barang-barang yang diperlukan perusahaan.
- 2) Menandatangani seluruh dokumen yang berkaitan dengan administrasi perusahaan membuat evaluasi kegiatan perusahaan perusahaan bidang keuangan.
- 3) Menandatangani surat atau laporan nilai dan menentukan kualitas barang membuat harga perkiraan sendiri mengeluarkan uang persediaan mendistribusikan barang.

f. *Marketing Team*, tugasnya :

- 1) Memberikan laporan secara tertulis berupa progres bagian pemasaran dan problem – problem yang dihadapi dilapangan.
- 2) Melakukan kerjasama dengan pihak lain saling menguntungkan dan berkelanjutan.
- 3) Bertanggung jawab mengurus tim pemasaran, membimbing dan membina mereka dan membina mereka agar tetap semangat dan loyal.
- 4) Bertanggung jawab terhadap bagian pemasaran.

C. C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Best Profit Futures salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa investasi dalam memastikan jual beli nilai mata uang, berikut penjelasan bauran pemasaran (*marketing mix*) untuk menyusun strategi pemasaran dalam menunjang kegiatan umum perusahaan⁶ :

I. *Product*

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi

⁶ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk jasa merupakan sesuatu yang yang tidak berwujud, tidak dapat dilihat, diraba atau disentuh, dirasa, dipegang, dan dipindahkan, namun bisa dirasakan. PT Best Profit Futures ini memiliki beberapa produk jasa unggulan mereka yaitu :

- a. Jasa jual beli nilai mata uang EURO (Prancis) ,GPB (Great Britanian Pond), CHF (Confederatio Helvetica Franc/Swiss Franc) ,AUD (Australia Dollar) ,JPY (Japaness Yen)
- b. Jasa jual beli index saham HANGSENG dan NIKKEI
- c. Jasa jual beli logam mulia (GOLD)

2. *Price*

Harga mencerminkan jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan produk. Berikut adalah ketentuan harga yang diberikan oleh PT Best Profit Futures untuk produknya⁷:

a. Pembukaan akun

Untuk pembukaan akun minimal deposit Rp 100.000.000 untuk fixed rate (\$1 = Rp 10.000) untuk deposit dalam rupiah dan \$10.000 (nilai tukar dollar sesuai harga yang berlaku) untuk deposit dalam dollar.

b. Jaminan untuk 1 Lot transaksi adalah Rp 10.000.000

⁷ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

3. *Place*

Place disini maksudnya adalah alamat kantor PT Best Profit Futures dan tempat terjadinya transaksi jual beli produk yaitu dimana saja selama ada koneksi internet untuk melakukan transaksi.

Alamat Kantor : Gedung Equity Tower Level 23
 Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD)
 Jl. Jendral Sudirman Kav 52 - 53
 Jakarta Selatan 12190 – Indonesia

Telepon : (021) 29035005

Fax : (021) 29035132 ⁸

Daftar Alamat Cabang PT Best Profit Futures di Indonesia

1) Jambi

Jl. Kolonel Abunjani No.29C , Sipin
 Kelurahan Selamat, Kecamatan Telanaipura, Jambi 36129

2) Jakarta – Mayapada Tower

Mayapada Tower II, lantai 16
 Jl. Jendral Sudirman Kav 27, Jakarta Selatan 12920

3) Pontianak

Komplek Sentral Bisnis Ayani Megamall C1 – C3

⁸ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

Jl. A. Yani, Pontianak 78121

4) Malang

Ruko Pelita, Jl. Letjen S. Parman No 59 Kav 1, 3 – 5
Malang 65122

5) Surabaya

Graha Bukopin, lantai 11
Jl. Panglima Sudirman No 11 – 18 Surabaya 60217

6) Medan

Ruko Jati Jungtion, Jl. Perintis Kemerdekaan No. P 9A –
10A Kel. Perintis, Kec. Medan Timur, Medan 20218

7) Bandung

Wisma Monex Lantai 10
Jl. Asia Afrika No.133 – 137, Bandung 40112

8) Pekanbaru

Komplek Sudirman City Square
Jl. Jendral Sudirman Blok C 5 – 6 – 7 , Pekanbaru 28288

9) Banjarmasin

Jl. Ahmad Yani Km 2.5 Kelurahan Melayu
Kec. Banjarmasin tengah – Kalimantan Selatan 70232

Dengan demikian, PT Best Profit Futures dapat menjangkau
konsumen lebih luas.

4. *Promotion*

Adapun strategi promosi yang dilakukan perusahaan untuk mengadakan kegiatan komunikasi yang efektif dan efisien kepada pelanggan, yaitu:

- 1) Kunjungan langsung dari *team marketing* kepada calon nasabah di tempat yang telah ditentukan sebelumnya.
- 2) *Customer To Office (CTO)* adalah calon nasabah langsung datang ke alamat kantor PT Best Profit Futures.⁹

5. *People*

Orang merupakan unsur vital dalam bauran pemasaran. Untuk mencapai standar yang ditetapkan, metode-metode *recruitment*, pelatihan, pemotivasian, dan penilaian kinerja karyawan tidak dapat dipandang semata-mata sebagai keputusan personalia, semua itu juga merupakan keputusan bauran pemasaran. Salah satu motivasi yang dilakukan adalah dengan memberikan *reward* kepada karyawan karyawan yang mampu melaksanakan tugasnya dengan baik. Dan salah satu *punishment* adalah leader group harus *stand by*

⁹ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

di kantor sampai pukul 21.00 apabila tidak mendapatkan minimal 10 *appointment*.

PT Best Profit Futures dalam merekrut karyawan “*fresh graduate*” rata-rata minimal SMA/SMK dan maksimal usia 28 tahun. Sebelum menjadi karyawan, calon karyawan melakukan training selama 1 minggu. Tidak hanya itu mereka juga diberikan motivasi agar bertanggung jawab pada pekerjaannya dan harus memiliki kinerja yang baik dalam melaksanakan tugasnya agar berjalan dengan lancar.

6. *Process*

Dalam menjual jasa investasi keuangan PT Best Profit Futures mempunyai ikatan ke beberapa instansi pemerintahan untuk mempermudah proses perijinan. Diantaranya yaitu BAPEPTI (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi) adalah Badan Pemerintah dibawah Kementrian Perdagangan yang memberi ijin kepada perusahaan yng bergerak di biang perdagangan berjangka.¹⁰



Gambar II.3

Logo BAPPEPTI

Sumber : Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

¹⁰ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

PT Bursa Berjangka Jakarta (BBJ/Jakarta Futures Exchange) adalah tempat di jualnya produk – produk bursa berjangka.



Gambar II.4
Logo BBJ

Sumber : Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

Kliring Berjangka Indonesia (KBI) adalah tempat disimpannya dana dari perusahaan – perusahaan berjangka komoditi di Indonesia yang di wakili oleh 5 Bank yaitu Bank Windu, Bank BCA, Bank BNI, Bank Mandiri, Bank CIMB Niaga.¹¹



Gambar II.5
Logo KBI

Sumber : Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

¹¹ Company Profil PT Best Profit Futures (Tahun 2008)

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam pelaksanaan PKL di PT Best Profit Futures praktik ditempatkan pada divisi marketing khususnya sebagai Junior Partner Bisnis (JPB) yang bertugas di bagian marketing diantaranya mencari data base potensial untuk menjadi *customer*, *contacting* calon *customer*, kunjungan dan presentasi produk. Peran Junior Partner Bisnis (JPB) sangat penting karena bertugas membuat *appointment* kunjungan ke calon nasabah, dalam proses menghubungi JPB harus bisa meminta perjanjian agar bisa bertemu untuk menawarkan produk yang dijual oleh perusahaan untuk nasabah.

B. Pelaksanaan Kerja

Praktik melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dari jam 08.00 – 17.00 WIB dari senin sampai dengan Jum'at di PT Best Profit Futures yang berlokasi di Gedung Equity Tower Lavel 23, Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD) Jl. Jendral Sudirman Kav.52 – 53 Jakarta 12190 Indonesia. Adapun beberapa program kerja yang menjadi kegiatan praktikan dengan rincian sebagai berikut :

- a. Merekap *Data base* untuk dihubungi

Data base ini adalah data yang akan menghubungi kembali oleh Junior Partner Bisnis (JPB) agar bisa mendapatkan nasabah untuk perusahaan. *Data base* yang baru akan dikeluarkan kembali oleh kantor jikalau *data base* yang lama sudah dihubungi semua. Komponen – komponen dalam rekapan *data base* adalah :

1. Nama *Data Base*
2. Nomor Telfon
3. Nama Perusahaan dimana tempat bekerja
4. Lokasi Perusahaan
5. Alamat rumah

Kemudian dilakukan cek data kepemilikan barang mewah dari calon *customer* potensial. Apabila calon *customer* cukup potensial maka akan dilaksanakan kunjungan. Dalam kunjungan dipresentasikan legalitas perusahaan, produk perusahaan, ilustrasi transaksi, simulasi transaksi menggunakan demo *account*. Apabila calon *customer* berminat untuk join dengan perusahaan diperlukan kelengkapan administrasi berupa fotocopy ktp, buku tabungan, pembukaan rekening tabungan di Bank CIMB Niaga. Serta menandatangani buku perjanjian rangkap dua, satu untuk nasabah dan satu untuk perusahaan, sebagai bukti kerjasama antara nasabah dan perusahaan.

C. Kendala yang dihadapi

Dalam melakukan hal yang baru pasti akan mempunyai kendala yang harus dihadapi oleh manusia. Begitu pula dengan praktikan yang tidak luput dari kendala – kendala dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Praktikan menemui beberapa kendala yang dihadapi selama berlangsungnya Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut :

1. Dalam menjalankan tugas bagian marketing unit investasi, praktikan mengalami kesulitan bagaimana menginformasikan secara jelas kepada calon nasabah. Hal ini dikarenakan praktikan belum pernah memiliki pengalaman dalam hal investasi, selain itu praktikan belum terbiasa mempromosikan suatu barang atau jasa kepada calon nasabah secara langsung walaupun sudah di berikan *training* dari perusahaan.
2. Pada saat menjalankan Praktik Kerja Lapangan di minggu pertama praktikan mengalami kesulitan dalam hal komunikasi dan adaptasi. Dimana praktikan dituntut untuk inisiatif atas pekerjaan dan tidak boleh hanya menunggu diberikan pekerjaan oleh atasaan. Praktikan juga dituntut aktif dalam setiap pekerjaan yaitu bertanya dan mencari informasi mengenai pekerjaan yang belum dipahami.
3. Saat melakukan presentasi kepada calon nasabah merupakan hal yang baru dan pertama kali dilakukan oleh karena itu praktikan tidak boleh mudah menyerah dan harus siap mental karena pasti ada calon nasabah yang mengacuhkan atau tidak tertarik disamping itu Praktikan

juga harus selalu mempelajari ulang tentang produk yang akan dipromosikan sehingga praktikan dapat mempromosikan secara detail, demi mengurangi kesulitan dalam menanggapi calon nasabah yang kritis.

D. Cara Mengatasi Kendala

Adapun beberapa cara praktikan mengatasi kendala - kendala yang dihadapi praktikan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan :

1. Praktikan memperhatikan secara mendetail serta mencatat setiap langkah mengenai cara bagaimana proses dalam berinvestasi dan mempromosikan diri sendiri seolah – olah praktikan yang menjadi nasabah.
2. Praktikan berusaha untuk aktif bertanya dan meminta tugas sebelum atasan menyuruh. Selain itu bertanya jika ada pekerjaan yang belum dimengerti. Lalu untuk dapat berpartisipasi praktikan melakukan pendekatan – pendekatan yaitu pendekatan interaksi hubungan dengan manusia. Praktikan terus berusaha meningkatkan sosialisasi dengan para karyawan perusahaan. Hal ini dilakukan ketika sedang sama – sama menggunakan fasilitas kantor (contoh : mesin *fotocopy*) atau pun ketika jam istirahat.
3. Praktikan terus belajar bagaimana berbicara yang jelas dan tidak membingungkan calon nasabah. Selain itu praktikan juga belajar

bagaimana caranya menginformasikan secara detail kepada calon nasabah. Sehingga informasi yang diterima oleh konsumen juga jelas dan tidak terjadi kesalah pahaman berdasarkan *training* yang praktikan dapatkan diperusahaan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Selama 2 bulan praktikan menjalankan PKL di PT Best Profit Futures, maka praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan mengetahui pola program pemasaran di PT Best Profit Futures yaitu pada unit investasi yang terdiri dari *direct marketing*, *telemarketing*, *personal selling*, dan *walk in customer* yang praktikan dapatkan saat mengikuti rapat perencanaan program pemasaran dengan staff pemasaran PT Best Profit Futures.
2. Praktikan juga mendapatkan pengalaman baru, serta ilmu dan wawasan yang berhubungan dengan kegiatan promosi yaitu *personal selling* dan *direct marketing* yaitu praktikan mengetahui bagaimana cara mempromosikan suatu produk atau jasa kepada calon nasabah dengan metode *personal selling* yang dilakukan oleh staff *marketing* saat presentasi dan *direct marketing* dengan memberikan brosur kepada calon nasabah sehingga calon nasabah mendengarkan informasi tentang produk.

B. Saran - Saran

Selama praktikan melaksanakan PKL di PT Best Profit Futures praktikan melihat beberapa kekurangan dari perusahaan maupun universitas diantaranya sebagai berikut.

1. Bagi Perusahaan

- a) Seharusnya PT Best Profit Futures menyediakan banyak telepon untuk menghubungi calon customer agar memudahkan tim *marketing* untuk melaksanakan tugasnya dengan baik dan tepat.
- b) Seharus Marketing Support pada PT Best Profit Futures harus lebih teliti dalam memberikan data kepada karyawan lainnya agar tidak kesulitan dan melakukan kesalahan ketika menghubungi calon nasabahnya.
- c) Seharusnya PT Best Profit Futures menambahkan karyawan untuk melakukan tugas presentasi dilapangan, karena selain mempercepat pekerjaan tim *marketing* dapat mempermudah karyawan satunya untuk lebih focus dalam menghubungi calon nasabah.

2. Bagi Fakultas

- a. Fakultas Ekonomi khususnya Program studi DIII Manajemen mengembangkan perkuliahan yang melatih *soft skills* yaitu berupa memberikan simulasi *personal selling* kepada mahasiswa Fakultas

Ekonomi khususnya Manajemen Pemasaran. Isi simulasi tersebut bisa berupa tahapan – tahapan penjualan yang baik dan benar. Sehingga, mahasiswa sudah mempunyai sedikit pengetahuan dan pengalaman mengenai *personal selling* dan tidak akan mengalami kesulitan saat mahasiswa menjalani Praktik Kerja Lapangan dan mendapatkan jobdesc seperti *personal selling*.

DAFTAR PUSTAKA

Company Profile PT Best Profit Futures

<http://www.ptkbi.com/anggota-a-mitra-usaha/anggota-kliring/ak-pialang/584-pt-best-profit-futures.html> (diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 14.45)

<http://bestpft.com/visi-dan-misi-perusahaan/> (diakses tanggal 1 Januari pukul 16.10)

<http://www.bisnis-bestprofit.blogspot.co.id/2013/07/profil-perusahaan.html>

(diakses tanggal 1 Januari 2016 pukul 16.20)

<http://bprofitfutures.com/legalitas-perusahaan/> (diakses tanggal 1 Januari pukul 17.00)

<http://best-profitfutures.com/managemen-informasi-perusahaan/> (diakses tanggal 3 Januari pukul 08.00)

PEDOMAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA (Tahun 2012)